



CERTIFICAT FRANCAIS DU FUNDRAISING*

Programme de formation
Promotion 2025-2026

*Formation qui délivre le titre RNCP
« Directeur de la collecte de fonds et de mécénat »
Code RNCP 35432 enregistré le 17/03/2021

Certificateur : Association Française du Fundraising

Eligible au CPF

Certificat Français du Fundraising

21^{ème} promotion – 2025-2026

Le fundraising, ou collecte de fonds, est une discipline en plein essor. Elle concerne désormais de nombreuses organisations d'intérêt général (associations, fondations mais aussi établissements publics) œuvrant dans la culture, la recherche médicale, l'enseignement supérieur, le sanitaire et social, l'environnement ou l'aide humanitaire. Dans un contexte de baisse des financements publics, le fundraising est non seulement un ensemble de méthodes et d'outils opérationnels mais aussi un maillon essentiel de la stratégie de ces organisations et de leur développement.

Le métier de fundraiser s'est beaucoup professionnalisé depuis une dizaine d'années, et l'Association Française des Fundraisers a toujours eu à cœur d'accompagner et de favoriser cette professionnalisation, notamment à travers la formation continue.

Première formation certifiante en France dans ce domaine, proposée en partenariat par l'AFF et l'ESSEC Executive Education depuis 2005, le Certificat Français du Fundraising (CFF) est une étape majeure pour tout professionnel de la collecte de fonds. Vous ferez l'acquisition de compétences clés pour passer un cap dans votre carrière et transformer votre organisation. Vous bénéficierez des apports d'experts reconnus, praticiens du fundraising et de professeurs de l'ESSEC Executive Education et élaborerez en groupe une stratégie et un plan d'action concrets de A à Z.

- Vous obtiendrez **la certification de Directeur (trice) de la collecte de fonds et du mécénat** Bac +5 niveau 7 - Code RNCP 35432 enregistré le 17/03/2021 auprès de France compétences – Certificateur Association Française du Fundraising
- et le Certificat Français du Fundraising est reconnu en Europe grâce à l'accréditation de l'EFA (European Fundraising Association)
- Six mois après l'obtention du titre RNCP, le taux d'insertion dans l'emploi est de 92% et de 89% exercent un métier visé par la certification.

Durée : 15 jours (soit 117 heures)

Lieu : CNIT Paris La Défense - Dates (sous réserve de modification) :

Bloc 1 : Définir la stratégie globale de collecte de fonds et de mécénat et mettre en œuvre le plan d'action multicanale grand public et donateurs stratégiques – 64 heures en centre de formation - Prévoir en plus 16 heures de travaux collectifs pour le PSF

- Du lundi 29 septembre 2025 au jeudi 2 octobre 2025 (4 jours, 32 heures)
- Du lundi 3 novembre au jeudi 6 novembre 2025 (4 jours, 32 heures)

Bloc 2 : Manager les ressources humaines, financières et informationnelles dédiées à la collecte de fonds et au mécénat et innover et convaincre dans sa collecte de fonds – 53 heures en centre de formation - Prévoir en plus 12 heures de travaux collectifs pour le PSF

- Du lundi 01 décembre au jeudi 4 décembre 2025 (4 jours, 32 heures)
- Du lundi 26 janvier au mercredi 28 janvier 2026 (2,5 jours, 20 heures)
- Le 31 mars 2026 (0,5 jour, 1 heure)

Tarif : 7 350 € nets de taxes

Objectifs

- Comprendre votre environnement et affiner vos connaissances en matière de fundraising ;
- Concevoir une stratégie de fundraising et convaincre vos interlocuteurs ;
- Acquérir des outils et des méthodes opérationnels directement exploitables au sein de votre organisation ;
- Progresser personnellement et augmenter votre employabilité dans le domaine de la collecte de fonds.

● Points forts du programme

● Obtenir le titre RNCP de « Directeur – Directrice de la collecte de fonds et du mécénat (Niveau 7, bac + 5) enregistré au répertoire de France Compétences le 17/03/2021 -Code RNCP 35432 - Certificateur : Association Française du Fundraising

- Une pédagogie variée alternant apports conceptuels et méthodiques, cas pratiques, retours d'expérience terrain et travaux de groupes.
- Un travail collaboratif sur le Projet Stratégique de Fundraising (PSF) à mener par groupes de 3 personnes, à partir d'un cas concret, issu d'une de vos organisations. Ce travail est encadré par un mentor. Il sera présenté à l'oral avec un power point et sera évalué par un jury d'experts.
- Un professionnel du fundraising pour vous accompagner sur votre projet stratégique de fundraising. Cet accompagnement sera en synchrone et en asynchrone.
- L'accès à un réseau professionnel très riche et la qualité des échanges entre pairs.

PUBLIC

Le Certificat s'adresse en priorité à des professionnels impliqués dans la collecte de fonds au sein d'une organisation d'intérêt général, qu'elle soit caritative, sociale, liée à l'enseignement ou encore à la culture et à la recherche.

Cette formation est également ouverte aux personnes en reconversion professionnelle, travaillant dans d'autres secteurs et souhaitant acquérir des compétences pour s'orienter vers la collecte de fonds.

● Prérequis

Les conditions d'admission sont les suivantes :

- Être titulaire d'un **diplôme de niveau 5** minimum (BAC + 2 validé)
- Bénéficier d'au moins **5 ans d'expérience professionnelle**, dont au moins 1 an en fundraising ou fonction similaire (marketing, communication, développement commercial...).
- Être en mesure de **présenter un projet stratégique de fundraising en lien avec une structure d'intérêt général**.

Si vous êtes en recherche d'emploi, il vous faut avoir un terrain d'étude pour présenter votre projet stratégique de fundraising, une organisation qui accepte d'être le sujet de votre PSF.

Les candidatures feront l'objet d'une étude au cas par cas, par un jury composé de professionnels et de représentants de l'AFF et de l'ESSEC.

● **Délai d'accès**

⇒ **Le 21 mars 2025 à 13H : visioconférence sur la présentation du Certificat Français du Fundraising** avec la directrice pédagogique de l'ESSEC et la responsable formation de l'Association Française du Fundraising

⇒ **Envoi de votre dossier de candidature avant le : vendredi 16 mai 2025**
Remplir votre dossier de candidature via ce lien :

<https://fr.surveymonkey.com/r/JDTT3HV>

Ce dossier est à remplir en une seule fois (pas d'enregistrement possible en cours de réponse). Vous pouvez avoir un aperçu complet des questions demandées en cliquant sur le lien.

Ne pas oublier de joindre à votre dossier de candidature :

- Votre curriculum vitae
- Une lettre de motivation dans laquelle vous énoncez vos objectifs et vos attentes quant à cette formation

⇒ **Sélection des dossiers par le jury**

⇒ **Mi-juin 2025, les candidats retenus par le jury seront informés par mail.**

Votre confirmation d'inscription sera effective dès la signature de la convention (accord de financement doit être validé)

Au 18 juillet 2025, l'inscription définitive et acceptée au CFF comporte les obligations suivantes :

- La convention de formation doit être remplie (détails des financements précisés) et signée.
- Les financements doivent être confirmés par écrit notamment les financements publics (pôle emploi, transition pro etc...)

● Référentiel du titre RNCP Directeur (trice) de la collecte de fonds et du mécénat

● Les compétences et aptitudes acquises

● Définir la stratégie globale de collecte de fonds et de mécénat en adéquation avec les valeurs et l'identité de l'organisation

- Analyser et établir un diagnostic de la structure et de son modèle économique dans le but de poser les jalons de la stratégie de fundraising
- Elaborer la stratégie de la collecte de fonds et du mécénat en définissant les moyens de mise en œuvre en adéquation avec la stratégie globale de la structure, tout en mobilisant ses connaissances juridiques et fiscales qui encadrent l'ensemble des activités en lien avec le mécénat et la collecte de fonds.
- Assurer une veille continue sur le secteur de la collecte de fonds et du mécénat, principalement en matière juridique, règlementaire et fiscale, afin d'identifier les nouvelles techniques de levée de fonds et être innovant
- Élaborer le discours de cause à partir du positionnement défini et construire son argumentaire de cause spécifique à la collecte de fonds et du mécénat avec des messages clés
- Construire un budget prévisionnel en prenant en compte les spécificités de certaines activités et en priorisant les investissements en fonction des différents leviers de collecte, avec pour objectif, la validation par la gouvernance

● Mettre en œuvre la stratégie de collecte de fonds et de mécénat grand public multicanale

- Élaborer le plan de marketing relationnel et multicanal en lien avec la stratégie de l'organisation et en utilisant tous les outils existants en matière de collecte de fonds auprès du grand public tout en tenant compte des facteurs clés de succès (moyen humains et financiers, implication de la gouvernance...)
- Conduire un plan d'action multicanale combinant prospection et fidélisation des cibles donateurs avec l'aide d'outils adéquats (marketing, direct, crowdfunding, marketing digital, événementiel de collecte...) et en mesurer les performances.
- Mettre en place les outils adaptés pour optimiser la relation donneur indispensable à la relation
- Optimiser la base de données afin d'améliorer la prospection et la fidélisation des donateurs
- Suivre les indicateurs de performance et mettre en place un tableau de bord facilitant le reporting des objectifs atteints

● Mettre en œuvre la stratégie de collecte de fonds spécifique à la philanthropie et aux donateurs stratégiques

- Élaborer la stratégie d'approche donateurs stratégiques (libéralités, grands donateurs et mécénat d'entreprise) en définissant les objectifs et les plans d'actions adaptés à chaque cible, tout en mobilisant des compétences relationnelles très fortes
- Mobiliser les ressources internes en impliquant la gouvernance, les acteurs de terrain et partenaires (porteurs de projets, responsables de programmes, chercheurs...) autour du projet et constituer, le cas échéant, un comité de campagne composé d'ambassadeurs
- Identifier les cibles donateurs stratégiques (testateurs, grands donateurs, entreprises) dans l'objectif de qualifier leur potentiel à l'aide des données nécessaires (base de données, ouvrages, web, articles...)
- Organiser la valorisation des legs en élaborant des outils de communication (bulletins d'information, des brochures envoyées lors des publipostages...)
- Accompagner le testateur potentiel dans sa prise de décision et établir une relation de confiance et de respect
- Gérer la relation avec les donateurs et/ou l'entreprise mécène et assurer un suivi régulier des besoins exprimés, entretenir des relations directes et individuelles avec chacun des donateurs.
- Elaborer la trame de l'entretien recensant les points clés de l'échange adaptés à chaque donateur dans le but de présenter et de convaincre sur son rôle, les causes défendues et la force de l'organisation
- Démontrer la pertinence de l'investissement aux donateurs, notamment en argumentant les contreparties pour l'entreprise mécène partenaire en termes de visibilité et fiscalité
- Contrôler et suivre les engagements réciproques et écarts constatés afin de mettre en œuvre les plans d'actions correctifs nécessaires aux engagements de collecte

● Manager l'équipe dédiée à la collecte de fonds et au mécénat

- Décliner les objectifs globaux de la stratégie de l'organisation en objectifs individuels (objectifs SMART, STAR) afin de mobiliser chacun des collaborateurs (acteurs internes, prestataires et bénévoles) au projet de collecte de fonds et au mécénat
- Animer les réunions de travail en s'exprimant de façon claire et convaincante et faisant passer les consignes avec assertivité, tout en s'adaptant à ses collaborateurs internes, externes et bénévoles
- Assurer le suivi de l'avancée des objectifs de chacun des collaborateurs en mettant en place les indicateurs de suivi adéquats et conduire les entretiens individuels annuels
- Développer son aisance relationnelle en utilisant les techniques d'argumentation adaptées à son auditoire afin d'encourager ses équipes vers de meilleurs résultats
- Gérer les conflits pouvant subvenir au sein de l'équipe en gérant positivement les objections afin d'élaborer une solution constructive, tout en recadrant un collaborateur le cas échéant

● Méthodes pédagogiques

Présentation / sessions participatives et interactives / Travaux de groupes

Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux échanges entre stagiaires.

- 17 intervenants, spécialistes de la collecte de fonds et du management
- Un projet stratégique de fundraising (PSF) à mener par groupes

L'objectif pédagogique du projet stratégique de fundraising (PSF) :

- Une sélection de 10 projets parmi les 30 soumis par les candidats retenus sera faite
- Travailler en collaboration à l'élaboration d'une stratégie et d'un plan d'action répondant à une problématique professionnelle issue d'une situation réelle.
- Les groupes, constitués de 3 stagiaires, bénéficieront de l'accompagnement d'un professionnel tout au long de la formation avec des temps en présentiel et à distance.
- Une évaluation sera réalisée devant un jury à l'oral avec le support d'un power point et clôturera la formation. De plus, un document écrit sera conçu et diffusé en amont au jury

Si votre projet n'est pas sélectionné vous serez amené à travailler sur le PSF d'un autre candidat. Ceci dans le but de mutualiser les bonnes pratiques, de proposer des recommandations et de savoir s'adapter à différentes problématiques et contextes.

Le déroulement du PSF

Vous avez tout au long de la formation, des temps de rencontres avec votre professionnel encadrant en présentiel ou à distance.

Octobre : constitution des groupes, 1e rencontre avec votre professionnel encadrant, 1er atelier PSF (promo entière)

Décembre : problématique + analyse stratégique (travail collaboratif par groupe de 3)

Janvier : premières recommandations, 2e atelier PSF (promo entière)

Février : recommandations + 1e ébauche de votre présentation (travail collaboratif par groupe de 3)

Mars : Evaluation à l'oral devant le jury

Le jury tient compte d'un document écrit, qu'il reçoit et lit en amont, et évalue une présentation orale (20 minutes) suivie de questions/réponses

● Evaluation

Les critères d'obtention du Certificat sont liés à :

- L'assiduité du stagiaire (absence autorisée dans la limite de 10% du temps de la formation et sur présentation d'un justificatif valable)
- L'acquisition des blocs de compétences du référentiel du titre RNCP Directeur (trice) de la collecte de fonds et du mécénat
- La réussite de l'examen écrit individuel
 - A partir d'une étude de cas, le candidat élabore un rapport écrit décrivant la mise en œuvre d'une stratégie de collecte de fonds, le plan de développement et de suivi associé.

- La réussite de l'examen oral
 - Présentation orale en groupe du Projet Stratégique de Fundraising devant un jury de professionnel de la collecte de fonds et du mécénat

● **Financement**

Le Certificat Français du Fundraising est lié au titre RNCP « Directeur (trice) de la collecte de fonds et du mécénat (RNCP 35432) est composé de :

2 blocs de compétences obligatoires (pour faciliter les financements multiples)

- CFF 2025/2026/ BLOC 1 Définir la stratégie globale de collecte de fonds et de mécénat et mettre en œuvre le plan d'action multicanale grand public et donateurs stratégiques

Montant : 4 014 €

- CFF 2025/2026 BLOC2 Manager les ressources humaines, financières et informationnelles dédiées à la collecte de fonds et au mécénat et innover et convaincre dans sa collecte de fonds

Montant : 3 336 €

Total : 7 350 € net de taxes pour 117 heures /15 jours

Cette certification de Directeur (trice) de la collecte de fonds et du mécénat, niveau 7 bac +5 peut être prise en charge par votre employeur, dans le cadre du plan de développement de compétences.

Cette formation est également **éligible au Compte Personnel de Formation**

Les abondements sont possibles directement sur le site du Compte Personnel de Formation :

- ➔ Par l'employeur
- ➔ Par pôle emploi
- ➔ Par vous-même

et au CPF de Transition professionnelle**.

Côté pratique :

Pour une demande de devis avec le planning et le programme ainsi que la convention de formation :

Chargée formation de l'AFF : any@fundraisers.fr

Pour connaître le montant de votre CPF et vous inscrire à la formation :

<https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/>

- ➔ Votre employeur peut abonder votre compte directement sur le site du CPF

Utilisez le mot : mécénat

- **Directeur de la collecte de fonds et du mécénat - CFF 2025/2026/ BLOC 1** Définir la stratégie globale de collecte de fonds et de mécénat et mettre en œuvre le plan d'action multicanale grand public et donateurs stratégiques

- Directeur de la collecte de fonds et du mécénat- CFF 2025/2026 BLOC2 Manager les ressources humaines, financières et informationnelles dédiées à la collecte de fonds et au mécénat et innover et convaincre dans sa collecte de fonds

**Pour connaître votre éligibilité au CPF de transition professionnelle :

<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F14018>

**Pour connaître où obtenir votre dossier de demande de prise en charge du CPF de transition professionnelle :

<https://travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle/acteurs-cadre-et-qualite-de-la-formation-professionnelle/cpir>

● **Les débouchés métiers**

[Emploi et carrière dans le fundraising - AFF - Fundraisers.fr](#)

● **Etude sur les rémunérations**

[Les métiers du fundraising - AFF - Fundraisers.fr](#)

● **Accessibilité**

Contacter Pole-formation@fundraisers.fr pour plus d'informations

Des questions à propos de ce programme ? N'hésitez pas à contacter :

Pole formation

Pole-formation@fundraisers.fr

+33 (0) 1 43 73 93 23

Témoignage d'une ancienne certifiée



Sabine DE SOYRES
Responsable du Développement des Fondations
et des Legs, Fondation de France
CFF Promotion 15 (2019-2020)

« Déjà engagée dans le fundraising depuis plusieurs années, j'ai ressenti le besoin de prendre un temps de formation pour confirmer mon appétence pour ce métier. Le CFF propose un cycle complet et riche qui permet de comprendre l'ensemble des métiers du fundraising, d'en appréhender les enjeux et évolutions, majeures ces dernières années. L'aventure est aussi enrichissante car collective et les intervenants de très haut niveau.

Une formation d'excellence pour qui veut acquérir et s'approprier tous les outils de la levée de fonds. »